

Odluka i kontekst

Otkup poduzeća od strane menadžmenta

Savjetujemo upravljačke timove i vlasnike poduzeća o strukturi, financiranju i provedbi menadžerskog otkupa. U svakom mandatu jasno definiramo svoju ulogu.

Uhodani rukovodeći tim razmatra preuzimanje vlasništva.

Procjenjujemo može li poduzeće podnijeti predloženi prijenos vlasništva i njegovo financiranje. Analizom povezujemo kupoprodajnu cijenu, ulaganje menadžmenta i buduće potrebe za novcem, uz jasne odgovornosti strana i njihovih savjetnika.

Pregled

Otkup poduzeća od strane menadžmenta može osigurati kontinuitet kada vlasnik želi smanjiti svoju uključenost ili izaći. Rukovodeći tim već razumije poslovanje, ali prelazak iz uloge zaposlenika u dioničara donosi drugačije odgovornosti i financijsku izloženost. Izvediv prijedlog mora uskladiti očekivanja prodavatelja s resursima tima, mogućnostima vanjskog financiranja i potrebama društva za ulaganjima nakon zaključenja.

Što analiziramo

Procjenjujemo održivost novčanih tokova, sposobnost menadžmenta za samostalno poslovanje nakon odlaska vlasnika i vlasnički ulog koji tim realno može osigurati. Financiranje može uključivati nadređeni dug, vlasničkog partnera ili odgođenu naknadu prodavatelju, svaki s drugačijim posljedicama. Postojeća osobna jamstva, vlasništvo nad nekretninama, zajmovi dioničara i odnosi koje održava osnivač mogu utjecati i na plan financiranja i na praktičan prijenos kontrole.

Korisno polazište: dogovorite odluku koju treba donijeti prije odabira procesa ili pristupanja drugim stranama.

Program rada

Pretvorite odluku u plan.

Izrađujemo model izvedivosti za procjenu vrijednosti, izvora financiranja, obveza otplate i prinosa vlasnika u različitim poslovnim scenarijima. Poslovni plan menadžmenta objašnjava strategiju i promjene rukovodećih odgovornosti. Sažetak financiranja, predložena vlasnička struktura i vremenski plan prijelaza pomažu usmjeriti razgovore s davateljima kapitala i prodavateljem. Zasebni savjetnici i jasni protokoli razmjene informacija pomažu upravljati sukobima između postojećih dužnosti menadžmenta i njegove uloge mogućeg kupca.

Što pripremamo

- 01 Model izvedivosti koji prikazuje kupoprodajnu cijenu, ulog menadžmenta i potrebu za vanjskim financiranjem.
- 02 Poslovni plan koji jasno utvrđuje buduće odgovornosti tima i prioritete ulaganja.
- 03 Usporedbu vlasništva i upravljanja koja obuhvaća razrjeđivanje udjela, prava odlučivanja i poticaje menadžmentu.
- 04 Plan prijenosa odnosa s kupcima, ovlasti i odgovornosti vlasnika koji odlazi.

Vaš kontrolni popis za pripremu

Prikupite ono što je dostupno. Označite nedostatke i svakoj sljedećoj aktivnosti dodijelite odgovornu osobu.

- ☐ Opišite cijenu, ulog menadžmenta i potrebu za vanjskim financiranjem.
- ☐ Pripremite poslovni plan, prioritete ulaganja i buduće odgovornosti menadžmenta.
- ☐ Utvrdite očekivanja o vlasništvu, pitanja upravljanja i predložene poticaje.
- ☐ Prikažite odnose s kupcima i ovlasti koje treba prenijeti s vlasnika.

Pitanja i sljedeći koraci

Pitanja koja vrijedi razriješiti.

Je li otkup izvediv kada menadžment raspolaže ograničenim osobnim kapitalom?

Ulog menadžmenta jedan je dio procjene financiranja. Vanjski vlasnički kapital, dug za preuzimanje ili financiranje prodavatelja mogu biti dijelovi strukture, ovisno o stvaranju novčanog toka društva i zahtjevima stranaka. Svaki mijenja vlasništvo, obveze otplate ili rizik. Model izvedivosti treba provjeriti što društvo može podnijeti uz zadržavanje obrtnog kapitala i sposobnosti ulaganja, umjesto da kupoprodajnu cijenu smatra jedinom novčanom potrebom.

Kako se tijekom pregovora postupa s postojećim dužnostima tima?

Menadžeri mogu biti zaposlenici i članovi uprave, a istodobno postajati mogući kupci. Zasebni savjetnici, dogovoreni protokoli razmjene informacija i jasne ovlasti odlučivanja pomažu upravljati tim napetostima. Prodavatelj i menadžerski tim trebaju razumjeti tko zastupa svaku stranu i kako će se koristiti osjetljive informacije. Obveze iz radnog odnosa, članstva u upravi i vlasničkog statusa zahtijevaju pravnu provjeru prilagođenu jurisdikciji, osobito kada razgovori uključuju poticaje, procjenu vrijednosti ili pristup projekcijama.

Neka kompromisi ostanu jasni

Struktura treba ostaviti dovoljno novca za poslovanje i razvoj poduzeća, umjesto da pretpostavi kako svaki raspoloživi euro može služiti otplati duga za preuzimanje. Menadžment mora razumjeti razrjeđivanje vlasništva, prava suglasnosti ulagatelja, odredbe o odlasku članova tima i buduće aranžmane likvidnosti. Prodavatelj mora procijeniti sigurnost primitaka pri zaključenju i izloženost odgođenim plaćanjima. Vjerodostojan plan nasljeđivanja poslovanja jednako je važan kao dogovor o vrijednosti.

Vaši prioriteti / sljedeća aktivnost

Jasno sagledajte odluku.

Opišite svoj cilj, vremenski okvir i pitanja koja želite riješiti. Ovim vodičem strukturirajte početni razgovor s Bergweissom.

[Započnimo razgovor](#)[Istražite ovu uslugu](#)

Opće smjernice za pripremu. Opseg i potrebni stručni doprinosi ovise o konkretnom mandatu.